

Businessmodel van zakelijk dienstverleners remt innovatie

Door: Redactie DDB

07-10-2024

Governance

AMSTERDAM – Advocatenkantoor Loyens & Loeff (107 partners, omzet ruim € 400 mln) neemt de eigen organisatie op de schop, zo meldt *Het Financieel Dagblad*. Doel van de herstructurering is de samenwerking binnen het kantoor tussen advocaten, fiscalisten en notarissen te vergroten. Cliënten dienen te worden geholpen door degene die daarvoor is toegerust en niet door degene bij wie de kant toevallig binnenkomt. Bij het grootste advocatenkantoor op de Amsterdamse Zuidas staan 25 ondersteunende functies op de tocht.

Dat het partnermodel innovatie remt is een oude klacht. De partners zijn gespitst op het factureren van declareerbare uren en de doorstroming van talentrijke medewerkers naar de top stagneert. Dit geldt overigens ook voor andere grote zakelijk dienstverleners zoals de *Big Five* van accountantskantoren: PwC, Deloitte, EY, KPMG en BDO. Artificial Intelligence, internationalisering en minder macht van *equity* zetten zaken op scherp.

Een betere doorverwijzing naar de juiste professionals moeten dit soort kantoren flexibeler maken. Vaak zijn kennis en kunde op expertisebasis georganiseerd in gescheiden praktijkgroepen. Loyens & Loeff telt er volgens het *FD* maar liefst zestien. Voorbeelden zijn arbeidsrecht, fusies & overnames, fiscaal advies en mededingingsrecht. Het is idee is het aantal praktijkgroepen te halveren en vijf klantgroepen te selecteren. Loyens & Loeff heeft vijf kantoren.